

MARIA AGUSTINA MARTINEZ LIMA

**A METODOLOGIA DE ANÁLISE DE LIMITE DE CRÉDITO PARA GRANDES
EMPRESAS**

CURITIBA
2007

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

**A METODOLOGIA DE ANÁLISE DE LIMITE DE CRÉDITO PARA GRANDES
EMPRESAS**

Monografia apresentada como requisito parcial
para obtenção do grau de Especialista em
Desenvolvimento Econômico da Pós-Graduação
em Economia da UFPR

Orientador: Prof. Dr. Walter Tadahiro Shima

Curitiba
2007

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	2
2.	REFERENCIAL TEÓRICO	4
2.1	A gestão financeira e a concessão de crédito	4
2.1.1	A gestão financeira	4
2.1.2	A gestão financeira as instituições de crédito	5
2.1.3	O conceito de crédito	6
2.1.4	A concessão de crédito e o risco	7
2.2	O conceito de risco	8
2.2.1	Distinção entre risco e incerteza	8
2.2.2	Classificação do Risco	10
2.3	A gestão do risco de crédito	13
2.3.1	A importância do gerenciamento de riscos de crédito	13
2.3.2	A contribuição das políticas de crédito no processo de análise	14
2.3.3	As fontes de informação e os modelos de análise	15
2.4	Estabelecimento do limite de crédito	17
2.4.1	Abrangência e importância da análise de clientes	17
2.4.2	O analista de crédito	18
2.5	O processo de análise de crédito	19
2.5.1	A importância da coleta de informações	20
2.5.2	Etapas do processo de análise	21
2.5.3	Abordagem tradicional na avaliação do crédito	22
2.5.4	Modelos recentes de análise de crédito	24
2.5.4.1	Modelo de <i>Credit Scoring</i>	25
2.5.4.2	O modelo Pereira de classificação de empresas com vistas à concessão de crédito	26
2.5.5	Vantagens da utilização de modelos	27
3.	CONCLUSÃO	28
	BIBLIOGRAFIA	30

1. INTRODUÇÃO

A concessão de crédito tem papel fundamental na economia, sendo em grande parte efetuada por instituições financeiras que, em troca de um ganho sobre o capital emprestado, assumem os riscos envolvidos na operação.

A atividade bancária consiste, basicamente, na captação de recursos excedentes junto aos agentes superavitários, somando-os a seus próprios recursos e, a partir disto, distribuí-los na forma de empréstimos aos agentes deficitários. É possível definir um banco como uma empresa comercial que capta poupança e a distribui através de operações de crédito.

Os contratos de crédito envolvem diversos riscos, sendo o principal deles, o risco do devedor não saldar sua dívida. No processo de concessão de crédito as informações existentes são abundantes, mas muitas vezes não estão ordenadas e agrupadas, devido a pouca interação entre as pessoas envolvidas na coleta e as responsáveis pela decisão de crédito. Torna-se necessária escolha e a padronização de procedimentos na concessão de crédito, internamente à instituição concedente, com vistas a obter o retorno almejado, mantendo-se a desejada segurança.

A implantação de um sistema integrado e automatizado de coleta de informações é fator de sucesso no processo de estabelecimento de limite de crédito, considerando-se que toda a organização demanda informações atualizadas e o processo de decisão deve ser descentralizado, conferindo agilidade aos negócios, demandada pelo mercado atual.

A análise que precede a concessão do crédito deve considerar fatores internos e fatores externos à instituição concedente tornando-se, dessa forma, eficiente instrumento de medição do risco total. Tal pensamento é coerente com a classificação, segundo SANTOS (2000, p. 18) dos riscos para a concessão de crédito em "risco sistemático e risco não sistemático".

Tradicionalmente os bancos trabalham com duas formas de análise: massificada e individualizada. Para o mercado de pessoas físicas, micro e pequenas empresas as análises são feitas através de modelos de *credit scoring*, de forma massificada e sem possibilidades de análises personalizadas. O *credit*

scoring é um processo por meio do qual a informação sobre um cliente que deseja obter crédito é convertida em um valor numérico, o *score*. O valor obtido é uma medida da qualidade de crédito desse cliente. O processo envolve cálculos estatísticos que definem o cliente como tendo um risco de crédito bom ou ruim, dentro das regras de negócio estabelecidas pelo banco que irá conceder ou não o crédito. Esse tipo de análise é importante quando se trabalha com um grande universo de clientes a serem analisados. O tratamento individual das análises de crédito para esse grupo de clientes tornaria o processo demasiado caro e demorado.

Já, para grandes empresas, as instituições financeiras adotam modelos sofisticados e individualizados de análise, envolvendo metodologias de análise estrutural e análise fundamentalista. Na análise estrutural são comparados o valor da empresa e a quantia a ser emprestada. Na análise fundamentalista são realizadas análises objetivas, nas quais são considerados índices financeiros da empresa, e análises subjetivas, momento em que se verifica a gestão da empresa, sua idoneidade e pontualidade, como está sua posição no mercado, comparada aos seus concorrentes e seu grau de responsabilidade sócio ambiental, entre outros aspectos.

A gestão de risco de crédito nas instituições financeiras contempla o monitoramento da exposição ao risco que pode afetar os resultados financeiros da empresa. Questiona-se, contudo, o fato de tal monitoramento, ser excessivamente conservador e imobilizador, de forma a impedir a realização de negócios que poderão sustentar o crescimento da instituição.

O problema a ser analisado é: Quais os aspectos relevantes a serem considerados para a análise da concessão de crédito, atualmente, às grandes empresas, no sentido de compatibilizar as variáveis risco e rentabilidade?

Para responder a essa pergunta desenvolver-se-á um estudo investigativo, baseado na bibliografia existente sobre o assunto, das metodologias de análise para a concessão de crédito às empresas, existentes, procurando-se identificar os fatores fundamentais e a sua aplicabilidade na condução do processo. Esse estudo será complementado por possíveis sugestões de melhorias nas

metodologias de análise, que permitam uma maior participação das instituições financeiras no mercado de crédito.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

O principal instrumento de análise adotado será a revisão da bibliografia existente sobre a gestão administrativa das instituições financeiras, a percepção das instituições financeiras quanto à gestão do risco de crédito, os conceitos de crédito, risco e garantias, além das metodologias de estabelecimento de limites de crédito e sua aplicação.

2.1A gestão financeira e a concessão de crédito

2.1.1 A gestão financeira

A gestão financeira é importante fator de sucesso em qualquer tipo e tamanho de empresa, e até mesmo na vida pessoal. Em todo tipo de atividade, indústria, comércio, serviços, órgãos públicos, instituições financeiras e bancos, são utilizadas metodologias de administração financeira para embasar as decisões diárias e estratégicas.

Uma correta estratégia de gestão da organização econômica busca a maximização no retorno dos recursos empregados, ou seja, fazer com que o capital aportado pelos sócios ou acionistas, obtenha a maior rentabilidade possível de forma a estimular a sua permanência. A gestão financeira é abrangente, contemplando práticas e idéias variadas, mas tem como finalidade básica à condução de uma empresa de forma a garantir a melhor e mais eficiente utilização dos recursos colocados a sua disposição.

Mais especificamente, a função financeira se define como os esforços que visam a construção de um esquema equilibrado entre a maximização dos retornos dos proprietários das ações ordinárias da empresa e a manutenção de um certo grau de liquidez (ARCHER e D'AMBROSIO apud SANVICENTE (1997).

Nesse mesma direção, a gestão financeira pode ser entendida como uma das funções da administração que busca ajustar as aplicações do capital integralizado pelos sócios de forma a propiciar o maior lucro possível (PAIVA (1997).

SOLOMON e PRINGLE (1981, p. 23) também conceituam como objetivo básico da administração financeira, a garantia da utilização de forma eficiente dos recursos investidos pelos sócios.

Pelas idéias dos autores citados anteriormente, constata-se uma uniformidade quanto ao foco de atuação da gestão financeira, ou seja, a busca pela melhor forma de aplicação dos recursos, que não despreze, entretanto um grau mínimo de liquidez.

2.1.2 A gestão financeira as instituições de crédito

Toda empresa, aí incluídos os bancos e as instituições financeiras, tem como objetivos principais, gerar lucros, manter a estabilidade na geração desses lucros e atender o seu mercado, agregando valor que permita garantir sua perenidade. Numa instituição financeira esses objetivos contemplam características particulares.

Quando da criação das primeiras instituições financeiras, seu objetivo básico era a guarda dos recursos acumulados pelas pessoas detentoras de grandes fortunas. Na continuidade esses recursos passaram a ser utilizado na concessão de empréstimos aos agentes deficitários, originando a intermediação financeira. Se por um lado essa nova atividade gerava novos ganhos, por outro trazia consigo o risco de crédito.

A função de oferta de crédito pelas instituições financeiras não tem sido a principal forma de obter retorno para remunerar o capital investido pelos acionistas. Em nossos dias ela é complementada de forma importante pela prestação de serviços como recebimento de contas, prestação de garantias, comercialização de seguros e cartões de crédito. Entretanto conforme sugere SANTOS (2000, p. 15), a oferta de crédito ainda deve ser vista como importante recurso estratégico na atividade bancária, no sentido de propiciar resultados financeiros positivos aos acionistas.

De imediato, percebe-se que os objetivos de geração de lucros e estabilidade não podem ser formulados independentemente de um planejamento estratégico voltado para o mercado.

De nada adianta almejar lucros altos, se as taxas de juros necessárias não são competitivas, ou mirar um elevado giro da carteira de créditos, se os clientes demandam prazos mais longos. A formulação dos objetivos financeiros de um banco requer, portanto, um atento monitoramento do desempenho da concorrência e das necessidades dos clientes.

2.1.3 O conceito de crédito

O crédito é um instrumento essencial de política financeira a ser utilizado por um banco, seja na concessão de empréstimos e financiamentos ou até mesmo na prestação de garantias. A concessão de crédito sempre esteve no centro da atividade bancária, confundindo-se com o próprio negócio. BANCO DO BRASIL (1998, p. 7).

A etimologia da palavra crédito é resumida por PAIVA (1997, p.3) como tendo a origem no latim e significando acreditar ou confiar. Quando analisada dentro do contexto de concessão de crédito, podemos dizer que este é concedido a um determinado agente na medida em que se confia que ele vai honrar seu compromisso, saldando a dívida pontualmente.

Ninguém confia em um desconhecido, em alguém que acabou de conhecer, ou em alguém sobre quem tem poucas informações. Logo, na atividade de concessão de crédito bancário, é necessário se conhecer e confiar nas pessoas ou empresas para a qual será concedido o crédito. Para que esse processo se consuma, em consequência, dois fatores são indispensáveis: tempo e informação.

Movidas pela importância crucial de conhecer o cliente antes de fornecer crédito a este, as instituições financeiras têm desenvolvido apurados sistemas de análise e estabelecimento de limites de crédito, sistemas estes que contemplam diversas variáveis como: análise e projeção de cenários econômicos, medição do risco envolvido na aprovação do crédito, histórico de atividades profissionais ou comerciais do cliente, além do seu modo de relacionamento com bancos, fornecedores e empregados.

2.1.4 A concessão de crédito e o risco

Não se pode esquecer, contudo, que a concessão de crédito envolve certa disposição para assumir riscos, embora sem se descuidar da segurança de retorno dos capitais emprestados e da obtenção do melhor retorno possível, conforme apresenta PAIVA (1997, p. 5).

Percebe-se então o grau de importância do processo de estabelecimento de limites de crédito, para as instituições financeiras. Esse processo deve estar rigorosamente ajustado à política de crédito da instituição, mas não pode ignorar modernas técnicas de análise e projeção de cenários.

O estudo e a concessão de crédito pelas instituições deve ser conduzido de forma tal que bons negócios não deixem de ser realizados pelo excesso de zelo e conservadorismo. Em contrapartida, estas não podem permitir que se realizem operações com grande probabilidade de inadimplência, muitas vezes envolvendo clientes que apresentam grande nível de risco.

A percepção sobre a existência do risco inerente à concessão do crédito e a importância de uma análise criteriosa é expressa por SANTOS (2000, p. 15) que define crédito como “[...] a troca de um valor presente por uma promessa de reembolso futuro, não necessariamente certo, em virtude do ‘fator risco’”.

Os volumes de crédito concedidos pelas instituições financeiras são diretamente influenciados pelo rigor empregado na análise do mesmo. Instituições conservadoras ofertam, individualmente, valores de crédito menores o que pode reduzir a rentabilidade dos clientes. Entretanto, instituições com menor rigor de análise, poderão expor a instituição a perdas pelo não pagamento dos empréstimos, o que igualmente não é desejável.

Este é o dilema do administrador financeiro de qualquer empresa ou instituição, ou seja, como maximizar o lucro sem perder de vista a segurança. Empréstimo visando apenas o máximo de lucro que a operação possa fornecer pode ser o caminho certo para prejuízos. Contudo, emprestar considerando apenas a segurança do negócio poderá proporcionar baixa rentabilidade, até mesmo não sendo suficiente sequer para cobrir os custos operacionais. Logo se

deve buscar o equilíbrio entre o maior lucro possível e o maior nível de segurança almejado.

Assim, conceder crédito é confiar, conhecer e acreditar no devedor, com base em dados sobre o seu passado, seu presente e, principalmente, em simulações sobre o seu futuro, contemplando neste os itens risco e incerteza.

2.2 O conceito de risco

2.2.1 Distinção entre risco e incerteza

A despeito dos termos risco e incerteza serem, por vezes empregados de forma indistinta, cabe uma explicação sobre a diferença entre eles.

Essa diferença é expressa textualmente por PINDYCK (2002, p. 148), ao afirmar que:

Algumas pessoas fazem distinção entre incerteza e risco em conformidade com a distinção sugerida pelo economista Frank Knight há cerca de 60 anos. A *incerteza* pode se referir a situações nas quais muitos resultados são possíveis com probabilidades de ocorrência desconhecidas. O *risco*, por sua vez, refere-se a situações às quais podemos relacionar todos os possíveis resultados, assim como estabelecer a probabilidade de ocorrência de cada um deles.

Pode-se dizer ainda que incerteza é a situação em que não se sabe ao certo o que vai ocorrer no futuro. Já o risco é a parcela de incerteza para a qual se atribui importância. A aversão ao risco, em consequência, pode ser vista como a medida de quanto uma pessoa ou instituição está disposta a expor seus capitais considerando a possibilidade do não retorno dos mesmos.

O risco permeia a atividade da instituição de crédito. Em uma empresa comercial ou industrial as vendas podem ser à vista ou a prazo, portanto podendo ou não envolver risco. Já numa instituição financeira os empréstimos ou financiamentos não têm vencimento à vista, logo envolvem risco de não serem saldados. Percebe-se então a importância atribuída pelos bancos ao processo de cadastro, análise de risco e estabelecimento de crédito.

Pode-se definir risco como aquela situação em que poderão ocorrer perdas ou ganhos, determinado por fatores alheios ao controle do concedente. Fazendo-se uma analogia com atividades humanas cotidianas FERREIRA (1999)

compara a concessão de crédito a um jogo de azar ou a uma decisão de investimento, em que não podemos determinar previamente o resultado.

Autores como SOLOMON e PRINGLE (1981, p. 290) e GITMAN¹ citado por SECURATO (1996, p. 27) acompanham os conceitos atinentes ao risco, emitidos anteriormente, ou seja, contemplam a idéia de que é possível quantificar a probabilidade de ocorrência de perdas ou de ganhos.

O risco existe quando o tomador da decisão pode embasar-se em probabilidade para estimar diferentes resultados, de modo que sua expectativa se fundamente em dados históricos, sendo a decisão tomada a partir de estimativas julgadas aceitáveis. O risco, portanto, está associado às probabilidades de ocorrência de determinados resultados em relação ao valor médio esperado.

Já a incerteza ocorre quando o tomador não dispõe de dados históricos acerca de um fato, o que poderá exigir que a decisão se faça de forma subjetiva, apenas através de sua sensibilidade pessoal.

Outro autor que associa o processo de concessão de crédito ao conceito de risco é SCHRICKEL (1998, p. 35). Entretanto, em sua obra, ressalta-se que embora a análise seja baseada principalmente em dados históricos e no conhecimento e qualificação do analista de crédito, não se pode deixar de considerar que o futuro desse tomador é que determinará o pagamento ou não dos compromissos assumidos. Em resumo, os dados históricos de determinado cliente contemplam muitas e úteis informações sobre o seu caráter e sua capacidade de pagamento, porém se a essa análise não forem unidas as projeções sobre o futuro do empreendimento e do mercado no qual está inserido, a decisão de concessão de crédito estará incompleta.

Uma das principais responsabilidades dos gestores de instituições de crédito é estimar o risco de inadimplência por ocasião da concessão de empréstimos e financiamentos, conforme lembra SANTOS (2000, p. 16), já que uma avaliação inadequada de riscos provavelmente resultará em perdas financeiras, prejudicando a capacidade de liquidação de compromissos com

¹ GITMAN, L.J. **Princípios de administração financeira**. 7.ed. São Paulo: Habra, 1997.

importantes *stakeholders*, como acionistas e clientes, além de causar danos à captação de recursos no mercado financeiro e de capitais.

2.2.2 Classificação do Risco

Considerados os fatores envolvidos e que compõem propriamente o risco SANTOS (2000, p. 18) classifica risco em duas categorias: “risco sistemático” e “risco não sistemático”. O risco sistemático abrange os fatores externos ao processo de concessão de crédito, como a situação econômica do país, taxas de inflação, taxas de juros, taxas de desemprego e crises externas. O risco não sistemático pode ser caracterizado como aquele contido no processo interno de aprovação de crédito e que está diretamente ligado aos métodos que a instituição adota para conceder crédito. Esta segunda categoria reflete fortemente o grau de qualificação dos profissionais de crédito, a utilização de controles de riscos, a correta condução e formalização das operações, o cuidado com o grau de concentração de financiamentos em segmentos de alto risco e o sensoramento utilizado para identificar rapidamente a mudança nas condições que embasaram a concessão do crédito.

Outra forma de classificação dos riscos nas operações de intermediação financeira é apresentada por SAUNDERS (2000, p. 99 –109) que os separa em nove tipos básicos: risco de variação de taxa de juros, risco de mercado, risco de crédito, risco de operações fora do balanço, risco tecnológico e operacional, risco de câmbio, risco soberano, risco de liquidez e risco de insolvência.

Segundo o autor o risco de variação de taxa de juros acontece quando os prazos de vencimento das operações ativas e passivas não são coincidentes, fazendo-se necessário o refinanciamento das operações.

Já o risco de mercado é consequência de elevações bruscas e contrárias às expectativas nas taxas de juros, taxas de câmbio e preços de ativos.

O risco de crédito está associado à inadimplência nas operações de crédito, cada vez que o cliente deixa de cumprir os prazos e condições estabelecidos em contratos de empréstimo.

O risco de operações fora do balanço contempla aquelas atividades em que a instituição financeira não é fonte de recursos financeiros diretamente, como as cartas de crédito à importação. Se o emitente da carta cumprir todas as condições e efetuar o pagamento, a instituição financeira receberá a tarifa de serviço que irá fazer parte de seu resultado. Entretanto se o emitente não efetuar o pagamento ao beneficiário da carta, a instituição financeira terá que honrar o principal e juros correspondentes.

O risco tecnológico e operacional aparece quando os gastos em inovação tecnológica não se traduzem em redução de custos, sem abandonar os aspectos de segurança na utilização de novas tecnologias.

O risco de câmbio surge pela necessidade de diversificação de investimentos, fazendo com que as instituições financeiras busquem no mercado externo uma maior rentabilidade para suas aplicações.

O risco soberano independe da vontade do tomador do empréstimo, estando ligado à situação do país onde o tomador está localizado, ou seja, mesmo que o devedor possa e queira pagar, o seu país pode impedir a remessa das divisas.

O risco de liquidez acontece quando há uma corrida às instituições financeiras para saque de recursos, obrigando a instituição a liquidar ativos antecipadamente ou tomar recursos adicionais.

Finalmente, o risco de insolvência ocorre nas situações em que a instituição financeira não consegue absorver excessivas variações de taxas de juros, preços de mercado e demais riscos citados anteriormente.

Outra classificação dos riscos nas operações financeiras é proposta por SILVA (2000, p. 75), que define o risco de crédito como “[...] a probabilidade de que o recebimento não ocorra, ou seja, é igual a 1(um) menos a probabilidade de recebimento.” e classifica os riscos de crédito de um banco em quatro grupos: risco do cliente ou risco intrínseco, risco de concentração, risco da operação e risco da administração do crédito.

O risco do cliente está ligado à sua capacidade de pagamento, à sua capacidade administrativa e gerencial, às condições de concorrência e flutuações

econômicas externas e ao seu próprio caráter. São fatores que influenciarão diretamente o preço do empréstimo e a exigência de garantias.

O risco da operação envolve a correta escolha do tipo de operação, prazo total de vencimento, cronograma de reposição, taxas de juros vinculadas e garantias. Na concessão de determinado montante de crédito a um cliente, a instituição financeira precisa fazer uma correta avaliação do destino do crédito e da capacidade de pagamento no prazo e condições estabelecidas. Como exemplo desta situação, se tem a equivocada utilização de linhas de capital de giro para investimentos na ampliação da capacidade de produção de uma empresa. Linhas de giro normalmente implicam em fluxo de pagamentos imediatos e no curto de prazo. Se o destino dos recursos é investimento em ampliação da capacidade produtiva, será necessário contemplar o prazo necessário ao início da produção e vendas, normalmente chamado de carência, para então se iniciarem as amortizações do empréstimo tomado.

O risco de concentração de carteira tem como consequência o agravamento dos riscos de crédito e de operação. É essencial que o gestor de uma instituição financeira busque a adequada diversificação de clientes, segmentos e tipos de operações, o que reduzirá sua exposição ao risco de inadimplência. Deve-se observar, inclusive, a correlação entre os segmentos de atividades atendidos, já que uma alta correlação positiva de diferentes setores econômicos não diversificará a carteira de créditos.

Finalmente o risco de administração do crédito atenta para os fatores que interferem na qualidade do crédito e que dependem essencialmente da estrutura e da importância da gestão interna de concessão de empréstimos e financiamentos. A correta análise do cliente em muito contribuirá para a manutenção de baixos índices de inadimplência e para a boa liquidez da instituição financeira. Profissionais qualificados e atualizados quanto às modernas ferramentas de análise, avaliação e decisão, somados a aplicativos especializados na coleta e armazenamento de dados, além de metodologias que garantam a boa classificação do risco, são responsabilidades da alta direção das corporações financeiras e essenciais à sua perpetuidade.

É consenso, entre os diversos autores referenciados, que existe uma forte correlação entre a concessão de crédito e a exposição ao risco. Entretanto este risco pode ser minimizado através da utilização de dados históricos e projeções de cenários futuros. Desta forma, precisa-se de dados históricos para identificar a probabilidade do insucesso no recebimento dos capitais emprestados, como também se precisa avaliar as condições futuras que poderão determinar a inadimplência de determinado credor. Aos diversos motivos que contribuem para o recebimento ou não dos valores emprestados pode-se chamar de Risco de Crédito. A gestão adequada destes diferentes riscos é condição de sobrevivência das instituições de crédito em geral.

2.3 A gestão do risco de crédito

2.3.1 A importância do gerenciamento de riscos de crédito

Para uma instituição financeira a correta avaliação dos riscos envolvidos na concessão do crédito é fundamental, conforme lembra SANTI FILHO (1997, p. 12). Ao trabalhar com recursos captados no mercado, junto aos poupadores, os bancos devem considerar a importância que aqueles que lhe fornecem capitais dão à gestão dos mesmos. O agente superavitário ao escolher a instituição onde depositará suas economias, com certeza irá considerar a qualidade dos ativos da instituição. Irá avaliar a maneira como são concedidos e gerenciados os créditos, a forma como são acompanhadas as carteiras de cliente e como são realizadas as avaliações de resultados.

Grande parcela da atividade bancária baseia-se na intermediação financeira, sendo uma de suas principais ameaças, o risco do devedor não saldar seu débito. O desafio das instituições financeiras é quantificar esse risco de forma a não expor suas operações a uma inadimplência previsível e ao mesmo tempo não deixar de conceder empréstimos em volumes e condições que aumentem sua rentabilidade operacional.

É destacado por SCHRICKEL (1998, p. 25) que a maior importância de uma análise de crédito para uma instituição financeira está na capacidade de identificar

quais empréstimos oferecem riscos fora dos limites tolerados pela política de crédito vigente. Essas análises procuram ainda sugerir as melhores linhas a serem utilizadas pelos clientes e as garantias a serem agregadas em cada operação. Estabelecem também o risco do cliente que influenciará diretamente o preço do empréstimo a ser concedido. O autor reafirma também a importância da quantificação dos riscos identificados na análise, para o correto gerenciamento do crédito concedido.

No momento da análise de crédito, devem-se utilizar os dados históricos obtidos para fazer uma distribuição probabilística, ou seja, identificar a probabilidade percentual de acontecer uma perda. Em síntese, deve ser eliminada a incerteza. Contudo, a possibilidade de extinção do risco é inviável, cabendo então, à instituição financeira a sua administração dentro de limites aceitáveis.

Um sistema de gestão de risco procura encontrar o equilíbrio entre proteção do capital de uma instituição e investimento desse mesmo capital para obtenção do maior lucro possível. Nos países em desenvolvimento, assim como nos industrializados, a gestão de risco financeiro é fundamental porque ajuda assegurar a viabilidade das instituições financeiras, públicas e privadas. Um setor bancário estável, por exemplo, minimizará o impacto de crises na economia como um todo, permitindo recuperação mais rápida em períodos de volatilidade.

2.3.2 A contribuição das políticas de crédito no processo de análise

O conceito de políticas de crédito pode ser apresentado como “[...] grandes linhas de orientação que norteiam o processo decisório e buscam a equalização dos esforços que devem ser desenvolvidos nos vários níveis hierárquicos de uma instituição. São formuladas com perspectiva de longo prazo e visam assegurar coerência de propósito nas decisões da empresa ou conglomerado”. BANCO DO BRASIL (1998, p. 12).

Ao desenhar uma estratégia de gestão de risco ou uma política de concessão de crédito, cada instituição deve avaliar o total e o tipo de risco que está disposta a assumir a fim de obter um determinado retorno em seus investimentos. Essa avaliação envolve uma análise complexa de inúmeros fatores,

processo que pode ser especialmente difícil para países em desenvolvimento onde a extensão, variedade e disponibilidade de informação financeira são limitadas.

As políticas de crédito são instrumentos que determinam padrões de decisão para resolução de situações semelhantes. São largamente utilizadas já que permitem uma orientação uniforme para problemas ou situações repetitivas.

O objetivo básico da política de crédito, de acordo com SILVA (1988, p. 40), é “[...] a orientação das decisões de crédito, em face dos objetivos desejados e estabelecidos”. O mesmo autor lembra que a política de crédito é um guia para a decisão a ser tomada sobre créditos a conceder, mas não é a decisão.

As empresas em geral, sejam industriais ou comerciais, consideram diversos fatores em sua política de crédito. Uma análise de crédito mais flexível poderá aumentar vendas, embora com um maior risco de não recebimento. Mas em uma transação de venda de mercadorias pode-se aumentar a margem de retorno de forma a minimizar eventuais prejuízos pela liberalidade no crédito. Já em um banco a política de concessão de crédito tende a ser mais rigorosa, uma vez que as margens de lucro são pequenas e o prejuízo oriundo de uma operação não recebida equivale à perda de todo o valor emprestado.

Embora a maximização do lucro seja o grande objetivo da gestão financeira de qualquer empresa, quando esta não for conduzida de forma adequada pode inviabilizar a empresa no longo prazo. A falta de cuidados na concessão do crédito pode, em situações extremas, levar uma instituição financeira, em especial, à insolvência.

Para que se possa conduzir uma análise eficaz dos fatores envolvidos na concessão do crédito, a obtenção de informações consistentes oriundas de fontes fidedignas é fator primordial.

2.3.3 As fontes de informação e os modelos de análise

Um cadastro abrangente e atualizado, acompanhado por um sistema de crédito eficaz pode ser um excelente meio para prospecção e realização de bons negócios. A qualidade da análise de crédito depende, em grande parte, das

informações disponíveis sobre o tomador e o cenário econômico onde está inserido. Nas pequenas e médias empresas, a maior parte dessas informações precisa ser coletada junto ao cliente ou obtida em órgãos de proteção ao crédito. Já nas grandes e mega corporações, essas fontes de informação são reforçadas por dados publicamente disponíveis, tais como demonstrativos contábeis auditados externamente e publicados em órgãos de imprensa, relatórios de administração, relatórios de responsabilidade sócio ambiental, *site* da empresa ou documentos arquivados junto à Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

A gestão do risco de crédito exige por parte das instituições financeiras um trabalho minucioso, delimitando os níveis de risco máximo, o limite de crédito máximo a ser concedido a cada cliente e as garantias que serão exigidas.

Na busca pela construção de modelos que sejam eficientes no correto estabelecimento de risco de crédito, as instituições financeiras desenvolveram sofisticadas metodologias, embora sem eliminar totalmente o risco inerente a concessão de empréstimos e financiamentos, conforme lembra SAUNDERS (2000, p. 223).

Recentemente os estabelecimentos de crédito têm procurado dar maior atenção às necessidades dos clientes adequando o limite de crédito concedido e prestando realmente um serviço de consultoria financeira. Trata-se de oferecer linhas de longo prazo quando o destino for, por exemplo, a instalação de uma nova linha de produção. Atuando dessa forma, a instituição financeira, normalmente após analisar o projeto de ampliação e sua viabilidade econômica, apresenta ao cliente as diversas linhas de longo prazo que podem atendê-lo no investimento.

A ênfase nas necessidades e possibilidades dos clientes é corroborada por PEREIRA (2004, p. 5) ao destacar que “O gerenciamento do risco de crédito baseado no foco no cliente também traz inúmeras vantagens”. O autor afirma que uma dessas vantagens é o acompanhamento, de forma individual, dos limites concedidos, não permitindo novos créditos àqueles clientes cujo risco seja elevado ou já tenham registrado atrasos em seus pagamentos.

2.4 Estabelecimento do limite de crédito

2.4.1 Abrangência e importância da análise de clientes

A análise e o estabelecimento de limites individuais de crédito tem como finalidade, nas instituições financeiras, verificar o nível máximo de exposição junto a cada um de seus clientes. Juntamente com a definição do valor do limite do crédito é atribuída a classificação de risco desse cliente, informação essa que terá influência significativa na determinação do preço das linhas de crédito que serão oferecidas. Quanto maior o risco atribuído, maior será o *spread*² desejado pela instituição concedente.

Na prática, a análise do limite de crédito tem sido composta pela verificação da capacidade de pagamento de um eventual tomador de empréstimos, sendo nesse processo analisada a tradição junto ao banco provedor de linhas de empréstimo, a inexistência de pendências junto ao Sistema Financeiro Nacional, a pontualidade e inexistência de restrições, além da fixação das garantias que serão exigidas para as linhas e valores eventualmente aprovadas.

A análise de crédito exige a habilidade de tomar decisões de crédito, dentro de um ambiente de incertezas e constantes mudanças, e considerando ainda que muitas vezes as informações disponíveis estão incompletas ou desatualizadas. Essa capacidade de análise torna-se essencial para a decisão do crédito, na medida em que não pode ser apenas um relatório de informações, mas sim que deve conter uma crítica profunda das possibilidades seguras de aplicação dos recursos de uma instituição financeira. SCHRICKEL (1998, p. 27) expressa a importância de se proceder a uma análise criteriosa na ocasião de se tomar uma decisão de crédito ao afirmar que “[...] esta habilidade depende da capacidade de analisar logicamente situações, não raro, complexas, e chegar a uma conclusão clara, prática e factível de ser implementada”.

² Taxa de risco cobrada pelo prestador, adicionalmente aos juros, que varia de acordo com o tomador. Diferença entre o custo de captação de dinheiro por um banco e a taxa de juros por ele cobrada dos tomadores de empréstimos. FERREIRA (1999)

Assim verificamos que a análise não pode ser um simples relato, mas deverá ser um estudo aprofundado das características do cliente analisado, seu segmento de atuação, as perspectivas futuras para sua atividade e outros dados relevantes à tomada de decisão.

Um dos pontos mais importantes no processo de análise de crédito é a definição do tipo de análise e de sua abrangência. Assim, para clientes pessoas físicas e pequenas empresas, normalmente os bancos utilizarão análises massificadas de crédito. Já a concessão de crédito para grandes empresas exigirá uma análise mais elaborada e personalizada. Também é importante se verificar a área de abrangência da análise, já que a mesma metodologia poderá mostrar-se inválida quando aplicada a diferentes portes de empresa ou diferentes ramos de atividades. Muitas vezes, alguns bancos copiam os formulários de análise de outros bancos e passam a usar os mesmos indicadores e a mesma forma de análise para uma carteira de clientes com perfil diferente. Isto ocasionará a utilização de critérios errados de análise, conforme afirma SILVA (2000, p. 120).

Historicamente os bancos financiavam seus clientes concedendo capital de giro de curto prazo e com garantias que eram constituídas para amparar a dívida. Em geral essas garantias eram compostas por estoques ou recebíveis, o que proporcionava proteção adicional ao retorno dos capitais alocados. Mais recentemente, os bancos passaram a financiar linhas de longo prazo, destinadas a financiar ativos fixos, em que as garantias são o próprio investimento, tornando a análise para concessão do crédito mais complexa.

2.4.2 O analista de crédito

Tradicionalmente a análise de crédito é baseada no julgamento subjetivo de especialistas dessa área. SCHRICKEDL (1998, p. 333) conceitua o analista de crédito como o profissional que tem como função, numa instituição financeira ou na área de crédito e cobrança de uma empresa qualquer, analisar créditos, avaliar risco, fazendo as devidas recomendações às instâncias aprovadoras quanto à melhor estruturação e garantia das operações de empréstimo, no sentido de garantir o pagamento da dívida por seu tomador

No universo da análise de crédito surge, invariavelmente, o conflito entre duas das diversas áreas de uma instituição financeira. Utiliza-se a nomenclatura de **área negocial**, para se referir aos cargos de gerentes de contas e gerentes de negócios, e **área operacional**, para se referir a toda a equipe que conduz a análise de crédito, análise de operações e formalização e controle do crédito. Rotineiramente a área negocial define a área operacional como aquela que “enxerga pêlo em ovo”³ ou seja, indivíduos que sistematicamente procuram motivos para não realizar o negócio e, portanto não correr qualquer risco. Por sua vez, a área operacional classifica os integrantes da área negocial como funcionários incoseqüentes, que no intuito de realizar inúmeros negócios não se preocupam com a concessão e com a qualidade do crédito.

Não é propósito deste trabalho avaliar qual destas posturas é a mais adequada, mas é fundamental destacar a importância da interação entre as duas áreas promovendo-se um trabalho de consenso e tendo como objetivo, em detrimento de interesses setoriais, o melhor resultado para a instituição. Qualquer exagero de uma das partes resultará em conflito e deterioração das relações.

Esse aparente conflito de procedimentos é mencionado por SCHRICKEDL (1998, p. 32):

Em termos das atividades relacionadas à concessão de crédito, gerentes, administradores, analistas e aprovadores de crédito não devem agir unicamente no sentido de “matar” todos os negócios, a bem da segurança da empresa, através da fixação de políticas de crédito inexecutáveis, ou de procedimentos que apenas procrastinem os negócios no plano concreto. Por seu lado, os gerentes de contato não devem tentar amoldar negócios ou condições atípicos às regras vigentes, no sentido de adaptar as normas às oportunidades, em vez de selecionar as oportunidades à luz das normas existentes.

2.5 O processo de análise de crédito

O processo de análise de crédito contempla a obtenção de informações e a definição do limite máximo de assistência creditícia que a instituição está disposta a oferecer, além das garantias vinculadas a cada tipo de operação. Em uma instituição financeira, normalmente são adotados modelos distintos de análise, que

³ Nota do autor.

são definidos em função do porte da empresa e do volume de assistência creditícia que se pretende oferecer.

2.5.1 A importância da coleta de informações

O volume mínimo de informações necessárias ao processo de análise dependerá significativamente do porte do cliente analisado. Quanto maior a empresa, maiores serão os volumes de crédito demandados e, conseqüentemente, maior será o nível de análise e a quantidade das informações necessárias para uma investigação profunda e abrangente (SILVA, 2000, p. 133).

A evolução da tecnologia de processamento de dados permitiu o desenvolvimento de ferramentas facilitadoras dos procedimentos de análise, realizando-se de forma automatizada a consulta a órgãos de proteção ao crédito e aos dados disponibilizados pelo Banco Central do Brasil sobre o endividamento de pessoas físicas e jurídicas junto ao sistema financeiro nacional.

Entretanto a base cadastral, que apoiará as pesquisas junto a outros órgãos, é alimentada diariamente pelos funcionários que mantêm contato com os clientes. Através da atualização de dados como endereço, composição societária, cadeia de clientes e fornecedores, relacionamento com os diversos parceiros comerciais (funcionários, acionistas, clientes e fornecedores), prazos de pagamento e recebimento, mercado de atuação, capacidade administrativa, entre outros, é possível transmitir ao analista de crédito uma grande quantidade de dados que documentam a evolução da empresa/cliente analisada.

Além disso, as normas e instruções do Banco Central do Brasil também determinam que todas as instituições financeiras devem manter atualizados os cadastros de seus correntistas, inibindo a prática de crimes ligados a Processos de Lavagem de Dinheiro, bem como sendo criteriosos na concessão de empréstimos e financiamentos.

O acesso e utilização de informações cadastrais, em especial na atividade bancária, é normatizado por lei, constituindo crime de quebra de sigilo bancário a exposição pública das informações obtidas. Dessa forma, as informações cadastrais são conduzidas e protegidas pelas instituições financeiras, de modo a

preservar a sua confidencialidade. Os sistemas eletrônicos utilizados mantêm registros contendo o histórico de dados acessados, data e o usuário que efetuou a pesquisa.

2.5.2 Etapas do processo de análise

O conteúdo e o nível de detalhamento de uma análise deve obedecer aos parâmetros exigidos para a tomada de decisão pelo gestor de crédito e por ele estabelecidos conforme preconiza SILVA (2000, p. 133).

O processo de análise de crédito inicia-se pela coleta de dados cadastrais básicos como a data de constituição da empresa, quem são seus acionistas/sócios e o histórico de relacionamento com a instituição financeira. Essas informações são complementadas pela análise dos demonstrativos contábeis e informações prestadas pela área comercial da instituição, baseada em seu relacionamento diário com o cliente. Finalmente a projeção de cenários para o setor de atividade da empresa e para a economia como um todo é acrescentada ao processo de análise, definindo-se o limite de crédito a ser concedido, prazos, linhas e garantias associadas.

Observando-se a quantidade de informações a serem obtidas, a complexidade na sua obtenção e atualização, estima-se a dificuldade e a demora na condução do processo de análise. Essa dificuldade está diretamente ligada às várias fontes de informação envolvidas no estudo.

É importante também considerar que, na avaliação do histórico do cliente, costuma-se dar grande destaque às informações negativas como protestos, atrasos, renegociações de dívidas. Tais aspectos, em vários casos, são pontuais e não estão relacionados com a situação atual e o potencial de negócios gerados pela empresa. Existem diversos exemplos de empresas que no passado enfrentaram dificuldades em saldar seus compromissos e que atualmente desfrutam de boa saúde financeira.

SCHRICKEL (1998, p.26) identifica três etapas no processo de análise de crédito:

Análise retrospectiva – a avaliação do desempenho histórico do potencial tomador, identificando os maiores fatores de risco inerentes a sua atividade

e quão satisfatoriamente estes riscos foram atenuados e/ou contornados no passado. A análise histórica tem como objetivo primordial o de procurar identificar fatores na atual condição do tomador que possam denunciar eventuais dificuldades e/ou questionamentos quanto ao almejado sucesso do mesmo em resgatar financiamentos tomados junto ao emprestador.

Análise de tendências – a efetivação de uma razoavelmente segura projeção da condição financeira futura do tomador, associada à ponderação acerca de sua capacidade de suportar certo nível de endividamento oneroso (mais comumente, empréstimos bancários), aí incluído o financiamento em análise. Capacidade creditícia – decorrente das duas etapas anteriores, tendo sido avaliado o atual grau de risco que o tomador potencial apresenta, bem como o provável grau de risco futuro, deve-se chegar a uma conclusão relativa à sua capacidade creditícia e, conseqüentemente, à estruturação de uma proposta de crédito, em que o empréstimo pleiteado (ou série de financiamentos futuros) possam ser amortizados em consonância com certo fluxo de caixa futuro, e em condições tais que seja sempre preservada a máxima proteção do emprestador contra eventuais perdas.

Embora as etapas propostas pelo autor levem a um estudo adequado e abrangente, deve-se avaliar adequadamente a escolha das fontes que serão utilizadas no auxílio ao processo de análise de crédito, uma vez que o aspecto do custo de obtenção estará presente. Para determinados clientes o custo dessa coleta e análise de dados pode não ser compensador considerando-se o baixo retorno negocial proporcionado.

2.5.3 Abordagem tradicional na avaliação do crédito

Na análise de crédito tradicional, SAUNDERS (2000, p. 7) menciona três formas de abordagem: sistemas especialistas, sistemas de classificação e sistemas de pontuação de crédito.

Os sistemas especialistas baseiam-se no conhecimento pessoal e especializado do analista, associado de forma geral a clássica avaliação dos “C” do crédito.

- Caráter – analisa a reputação do tomador de empréstimo junto a instituições de crédito e fornecedores, além de sua disposição em honrar os compromissos assumidos.
- Capital – avalia o grau de alavancagem da empresa, ou seja, a proporcionalidade na utilização de capitais próprios e de terceiros. Retrata a solidez financeira do tomador.

- Capacidade – analisa o potencial de geração de resultados, suficientes para o pagamento das parcelas da dívida. Refere-se a experiência e tradição do cliente no seu segmento de atuação.
- Colateral – estuda as garantias que darão suporte a operação, diminuindo o seu risco. Representa ativos que podem ser oferecidos pelo tomador da operação linha de crédito.
- Condições – estima a dependência das atividades da empresa diante de alterações econômicas significativas. Relaciona-se a variáveis externas e que podem afetar o pagamento da dívida.

O profissional de crédito, mediante atribuição de pesos a cada um dos fatores elencados, toma a decisão de conceder ou não o crédito pleiteado. Entretanto, problemas como a subjetividade, fragilizam esse sistema como único embasamento para a tomada de decisão.

Os sistemas de classificação buscam estimar as possibilidades de perdas na concessão de empréstimos, agrupando as operações dentro de escalas e atribuindo percentuais esperados de prejuízos estimados, que irão constituir a provisão para créditos de liquidação duvidosa (PCLD) das instituições financeiras.

O Banco Central do Brasil, através da Resolução nr. 2.682, de 21.12.1999, regulamenta a constituição mensal de provisão para créditos de liquidação duvidosa, em níveis mínimos descritos na tabela abaixo.

TABELA 1. PERCENTUAIS PARA CONSTITUIÇÃO DA PROVISÃO DOS CRÉDITOS DE LIQUIDAÇÃO DUVIDOSA.

Risco da Operação	Percentual de Provisão
AA	0
A	0,5
B	1
C	3
D	10
E	30
F	50
G	70
H	100

Fonte: Banco Central do Brasil (1999).

Os sistemas de pontuação de crédito buscam classificar os clientes com base em suas diversas características, agrupando-os por risco, sendo um instrumento bastante difundido no mercado financeiro. Baseiam-se na classificação dos clientes por ordem decrescente de risco de crédito após a avaliação das variáveis envolvidas no processo de concessão de crédito. As instituições avaliam seus tomadores de crédito de acordo com o risco de crédito atribuindo letras para a identificação do cliente. Clientes risco A, por exemplo, apresentam boa capacidade de pagamento e baixo índice de inadimplência. Já clientes de risco D ou E apresentam elevada probabilidade de perdas para a instituição.

Os sistemas de avaliação e concessão de crédito tradicionais empregam diversas técnicas que envolvem análises subjetivas, altamente dependentes do conhecimento pessoal do analista. Por outro lado, modernos modelos estatísticos de análise foram desenvolvidos com a finalidade de avaliar a probabilidade de um tomador não liquidar pontualmente seus compromissos. Estes modelos de análise empregam várias idéias dos modelos tradicionais.

2.5.4 Modelos recentes de análise de crédito

A análise tradicional apresentava problemas graves gerando a necessidade de se aprimorar o sistema de avaliação utilizado. Em primeiro lugar, as manutenções de um sistema especialista para lidar com as informações coletadas representavam um alto custo para a empresa. Em segundo lugar, o sistema requeria pessoal especializado e investimento contínuo em treinamentos e atualizações. Além disso, tais sistemas não forneciam a segurança desejada, já que as empresas não minimizavam seus problemas e erros na concessão do crédito.

SAUNDERS (2000, p. 226) relata que depois de um período em que as instituições financeiras direcionavam seus esforços para administrar o risco de mercado, o foco da atenção passou a ser o desenvolvimento de modelos que pudessem quantificar o risco de crédito.

A finalidade básica de tais modelos seria fornecer, aos analistas e administradores de crédito, uma ferramenta avançada para a classificação do potencial de pagamento dos tomadores de recursos.

SAUNDERS (2000, p. 227) classifica os modelos de avaliação de risco de inadimplência como:

Os vários modelos de avaliação de risco de inadimplência podem ser qualitativos e quantitativos. Os modelos qualitativos, geralmente, contêm tanto fatores específicos à empresa devedora, como reputação e endividamento, quanto fatores específicos ao mercado, como a fase do ciclo econômico e o nível das taxas de juros. Já modelos quantitativos, como o modelo linear de probabilidade, o modelo *logit*, o modelo *probit* e o modelo discriminante linear produzem escores de crédito que são capazes de classificar empréstimos de acordo com o risco esperado de inadimplência. Os mais rigorosos dentre os modelos quantitativos utilizam tanto a teoria de finanças quanto dados financeiros. Incluem os modelos da estrutura temporal e de taxas de mortalidade, bem como os modelos RAROC (*risk-adjusted return on capital* – taxa de retorno sobre o capital, ajustada pelo risco) quanto os modelos de avaliação de opções. O modelo RAROC está tomando-se cada vez mais popular, entre os modelos baseados em dados de mercado, e é utilizado por vários bancos importantes.

2.5.4.1 Modelo de *Credit Scoring*

Nos últimos anos, firmou-se a tendência do uso de técnicas de análise matemática como auxiliares no processo de decisão dentro da administração financeira. O desenvolvimento da informática facilitou a evolução de sistemas de processamento e análise de informações, criando um dos métodos mais importantes de suporte à tomada de decisão para grandes volumes de propostas de empréstimos, o *Credit Scoring* (SANTOS, 2000, p. 107).

As instituições financeiras desenvolveram técnicas que avaliam o risco de conceder crédito utilizando a análise discriminante, mais conhecido como *credit scoring*. Este modelo baseia-se na atribuição de probabilidades de ocorrência de determinados fatos com base nos dados passados do analisado. Esta ferramenta não determina se um cliente irá ou não pagar seu empréstimo, mas apenas o coloca em um conjunto de clientes com características semelhantes e com uma probabilidade definida de inadimplência.

A análise é baseada nas características e experiência passada do cliente e do grupo ao qual pertence, e a decisão é tomada de forma impessoal e automatizada. Entretanto esse processo não elimina a ocorrência de empréstimos

a um mau pagador ou a recusa de concessão ao bom pagador. As informações tratadas em conjunto são importante apoio à decisão e ao estabelecimento de políticas de crédito, sendo largamente utilizadas na aprovação de operações junto a pessoas físicas e pequenas empresas.

O modelo de *Credit Scoring* é objetivo e consistente, além de ser de fácil utilização e implantação. O modelo confere rapidez aos estudos, eliminando as análises pessoais e imprimindo maior velocidade na conclusão do processo de estabelecimento de limites de crédito. Fornece ainda importantes relatórios gerenciais como o perfil da carteira de crédito da instituição e a possibilidade de administrar a carteira por produtos, linhas e prazos. Em especial nos bancos a ferramenta proporciona uma homogeneidade nas análises nas diferentes localizações de suas agências, além do monitoramento da qualidade do desempenho em relação às demais instituições.

2.5.4.2 O modelo Pereira de classificação de empresas com vistas à concessão de crédito.

Desenvolvido em 1982, o autor utilizou a análise discriminante associada a novos índices financeiros e fatores como segmento de atividades das empresas e horizonte de tempo (SILVA, 2000, p. 290). Baseado em um conjunto de índices financeiros de maior representatividade para classificar empresas como solventes ou insolventes, sua aplicação é mais adequada para análise de operações de curto prazo de médias e grandes empresas.

O modelo Pereira aborda quatro importantes características em seus estudos, quais sejam: características setoriais, características temporais, características regionais e características dos índices.

As características setoriais buscam avaliar as empresas dentro de seu segmento de atuação, separando as atividades industriais das comerciais e de prestação de serviços.

As características temporais consideram que o conjunto de índices financeiros é alterado à medida que a empresa aproxima-se da insolvência de tal maneira que o modelo abrange o horizonte futuro de dois anos.

As características regionais ponderam a localização geográfica da empresa adequando o modelo, uma vez estar comprovado que o modelo regionalizado tem maior índice de acerto em suas previsões.

Finalmente são escolhidos os índices mais adequados ao estudo, conferindo um caráter dinâmico e atual à análise.

2.5.5 Vantagens da utilização de modelos

Dentro de um cenário de constantes mudanças, tanto no ambiente dos clientes tomadores de crédito quanto no ambiente econômico em que estão inseridos, lidando com incertezas e expectativas, torna-se difícil criar um modelo de determinação de limite de crédito que seja comum a todas as empresas. Na análise de grandes empresas, é importante avaliar as características da atividade do cliente, os cenários para seu setor, as estimativas para o cenário econômico do país, os prazos e os valores a serem oferecidos. Alguns modelos foram adotados pelas instituições instaladas no país para estabelecer o risco advindo da concessão de crédito. Independente do modelo adotado pela instituição concedente do crédito, observa-se que o conhecimento da situação geral do proponente e de seus segmentos de atuação são fundamentais ao estabelecimento de um correto limite de crédito, com *portfólio* adequado de linhas de curto e longo prazo, além da verificação de exigência ou não da constituição de garantias

3. CONCLUSÃO

São objetivos de toda empresa, gerar lucros, manter a estabilidade na geração desses lucros e atender o seu mercado, agregando valor que permita garantir sua continuidade de atuação. Os objetivos de geração de lucros e estabilidade não podem ser formulados independentemente de um planejamento estratégico voltado para o mercado.

O dilema de qualquer empresa ou instituição é, como maximizar o lucro sem perder de vista a segurança. Logo se deve buscar o equilíbrio entre o maior lucro possível e o maior nível de segurança almejado.

Especificamente, ao se tratar de instituições financeiras, cuja principal fonte de receitas advém da concessão de créditos, esta prática envolve a disposição de assumir riscos. O risco permeia a atividade da instituição de crédito. Uma das principais responsabilidades dos gestores de instituições de crédito é estimar o risco de inadimplência por ocasião da concessão de empréstimos e financiamentos, já que uma avaliação inadequada de riscos provavelmente resultará em perdas financeiras, prejudicando a capacidade de liquidação de compromissos com importantes *stakeholders*, como acionistas e clientes, além de causar danos à captação de recursos no mercado financeiro e de capitais.

Apesar da correlação entre a concessão de crédito e a exposição ao risco este pode ser minimizado através da utilização de dados históricos e projeções de cenários futuros. A gestão adequada dos riscos é condição de sobrevivência das instituições de crédito em geral.

Ao desenhar uma estratégia de gestão de risco ou uma política de concessão de crédito, a instituição deve avaliar o risco que está disposta a assumir a fim de obter um determinado retorno em seus investimentos. A avaliação exige a disponibilidade de informação financeira muitas vezes limitada. A qualidade da análise de crédito depende, em grande parte, das informações disponíveis sobre o tomador e o cenário econômico onde está inserido. Um cadastro abrangente e atualizado, acompanhado por um sistema de crédito eficaz pode ser um excelente meio para prospecção e realização de bons negócios.

Ainda sem eliminar totalmente o risco inerente às operações financeiras, estas buscam construir modelos e sofisticadas metodologias que auxiliem na tomada de decisões eficazes, na concessão de empréstimos e financiamentos. Como prática habitual, quanto maior o risco atribuído, maior será o *spread* desejado pela instituição concedente do crédito. Na prática, a análise do limite de crédito tem sido composta pela verificação da capacidade de pagamento de um eventual tomador de empréstimos. Alia-se à complexidade dessa avaliação, a existência de um ambiente de incertezas e constantes mudanças.

A concessão do crédito passa pelo inevitável conflito entre duas áreas funcionais da instituição financeira que são a área negocial e a área operacional. O equilíbrio entre o poder de decisão entre estas duas áreas é fundamental na condução de um processo que contemple, por um lado o lucro e por outro a segurança do processo.

Em substituição aos sistemas de avaliação e concessão de crédito tradicionais, que envolvem análises subjetivas, altamente dependentes do conhecimento pessoal do analista, modernos modelos estatísticos de análise foram desenvolvidos com a finalidade de avaliar a probabilidade de um tomador não liquidar pontualmente seus compromissos. Os mais aplicados são o modelo de *Credit Scoring*, que posiciona o cliente em um conjunto com características semelhantes e com probabilidade definida de inadimplemento e o modelo Pereira, que aborda quatro importantes características em seus estudos, características setoriais, características temporais, características regionais e características dos índices.

Em função da complexidade ambiental e da diversidade das características dos clientes, torna-se inviável a adoção de um modelo de determinação de limite de crédito comum a todas as empresas. Apesar da importância da adoção de modelos, por parte das instituições financeiras, observa-se que são condições fundamentais, o conhecimento da situação geral do proponente, bem como de seus segmentos de atuação, a manutenção de um *portfólio* adequado de linhas de curto e longo prazo e a exigência da constituição de garantias compatíveis com o volume e os riscos inerentes à operação.

BIBLIOGRAFIA

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Resolução 2.682/1999**. Disponível : <http://www.bcb.gov.br/normativos>. Acesso em 28/08/2007.

BANCO DO BRASIL. **Crédito e risco** - qualidade do crédito. Caderno 1. 1998.

PAIVA, C.A.C. **Administração do risco de crédito**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1997.

PEREIRA, G.H.A. **Modelos de risco de crédito de clientes**: uma aplicação a dados reais. São Paulo, 2004. 96 f. Dissertação (Mestrado em estatística). Instituto de Matemática e Estatística da Universidade de São Paulo.

RIZZARDO, A. **Contratos de crédito bancário**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1997.

SANTOS, J.O. **Análise de crédito**: empresas e pessoas físicas. São Paulo: Atlas, 2000.

SANVICENTE, A.Z. **Administração financeira**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1997.

SAUNDERS, A. **Administração de instituições financeiras**. São Paulo: Atlas, 2000.

SAUNDERS, A. **Medindo o crédito de risco**: novas abordagens para value at risk e outros paradigmas. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2000.

SILVA, J.A. **Análise do estabelecimento de limite de crédito**: um estudo de caso. Taubaté, 2002. 140 f. Dissertação (Mestrado em Gestão Empresarial). Universidade de Taubaté.

SILVA, J.P. **Análise e decisão de crédito**. São Paulo: Atlas, 1988.

SOLOMON E.; PRINGLE J.J. **Introdução à administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1981.